

CAI
HW 724
-1994
A68



3 1761 11557119 2

FORUM COLLECTION

ARE WE SPENDING OUR CHILDREN'S INHERITANCE?



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

National Advisory
Council on Aging

Conseil consultatif national
sur le troisième âge

Canada



Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761115571192>

***ARE WE SPENDING
OUR CHILDREN'S INHERITANCE?***

by

WENDY KORMOS and TAMARA L. HORTON

***NATIONAL ADVISORY COUNCIL ON AGING
MARCH 1994***

To obtain more information on this report, please contact:

National Advisory Council on Aging
Ottawa, Ontario
K1A 0K9
tel.: (613) 957-1968
fax: (613) 957-9938

The *Forum Collection* is an information series designed to create public awareness and promote discussion.

John E. MacDonell, MD, FRCP(C)
Chairperson

Susan Fletcher
Executive Director

1st printing, 1994

© Minister of Supply and Services Canada 1994
Cat. No.: H71-3/18-1994
ISBN: 0-662-60191-2

0-662-7895

WHAT IS THE NATIONAL ADVISORY COUNCIL ON AGING?

The National Advisory Council on Aging (NACA) was created by Order-in-Council on May 1, 1980 to assist and advise the Minister of Health on issues related to the aging of the Canadian population and the quality of life of seniors. NACA reviews the needs and problems of seniors and recommends remedial action, liaises with other groups interested in aging, encourages public discussion and publishes and disseminates information on aging.

The Council has a maximum of 18 members from all parts of Canada. Members are appointed by Order-in-Council for two- or three-year terms and are selected for their expertise and interest in aging. They bring to Council a variety of experiences, concerns and aptitudes.

MEMBERS OF THE NATIONAL ADVISORY COUNCIL ON AGING

(as of February 2, 1994)

Chairperson

John E. MacDonell

Halifax, Nova Scotia

Members

Julia Best

Southern Harbour, Newfoundland

Andrea Boswell

Scarborough, Ontario

Ruth Carver

London, Ontario

Donna Ford

Williams Lake, British Columbia

Marguerite Hogue-Charlebois

Montréal, Québec

Wilma Mollard

Saskatoon, Saskatchewan

Noëlla Porter

Sainte-Foy, Québec

Médard Soucy

Baie-Comeau, Québec

ABOUT THE AUTHORS

- **Wendy Kormos**, BA in Geography (1967), BA in Gerontology (1992), combines her interest in seniors with a background in teaching and 15 years of real estate experience. She has created a unique specialisation in mature market housing.
- **Tamara L. Horton**, MSW, has been a gerontology lecturer at McMaster University since 1989. She has professional expertise in the fields of long-term care administration and social work. She recently conducted interviews 200 Hamilton seniors, survivors of the Depression, to identify survival skills in a limited environment. She studied the topic from the psychological, social, political and environmental perspectives, and considered how these skills relate to longevity.

PREFACE

It used to be that the family home was automatically included in the inheritance left by seniors to their children. The introduction of reverse mortgages now permits seniors to remain longer in their homes by drawing income from the value of their property, but at the cost of "spending their kids' inheritance." The advantages and possible pitfalls of reverse mortgages are the subject of this report. The National Advisory Council on Aging hopes that it will clarify some of the issues related to reverse mortgages and assist interested seniors and families make sound decisions.

The Council would like to thank Wendy Kormos and Tamara L. Horton for writing this paper.



John E. Macdonell, MD, FRCP(C)
Chairperson

■ ■ ■ ■ ■ F O R U M ■ ■ ■ ■ ■

ARE WE SPENDING OUR CHILDREN'S INHERITANCE?

A bumper sticker has caught my eye many times over the past two years or so, bringing me a chuckle. It said: "We're spending our children's inheritance." I never deeply considered the value statement it represented until I began the study of gerontology and seniors' housing choices. As a realtor, I had experienced the opposite values, such as pride at being mortgage-free, not owing anyone a penny! Is the sanctity of the family home changing? The elderly would never borrow against their homes, or would they? Has there been a new attitude created among the 60+? Do they plan to spend their children's inheritance? Is hard-earned home equity no longer something to be respected and treasured?

During my one-week exploration of this new trend in February 1993, I found the media saturated with information on RRSPs, RRIFs, reverse mortgage workshops, etc. It was the concept of reverse mortgages which caught my attention, as it might change the way I do business in real estate. I already find that my vendors, now in their 50s and 60s are making very creative plans for their housing futures. Until recently, reverse mortgages were never part of our conversations. Was this a new formula to improve seniors' present homes and allow them to stay put?

1. *HOT NEW PRODUCT*

Why are financial institutions, consumer groups, vendors so interested in this 'hot' new product? Reverse mortgages are among the key topics for financial focus shows for seniors. Business people dressed as conservatively as possible present videos, colour pamphlets and free draws. All this to attract the interest and eventually the money of affluent seniors or about-to-be-seniors. In these days of low interest rates and high tax rates, protecting your financial status is the motivation for everyone.

Glossy brochures show the beautiful 'young-old' on bicycles, living in secure 'Freedom 55' lifestyles as depicted in television ads of the 1980s. These 'young-old', born in the 1930s, lived a stable life in Canada, property values rising, jobs secure, money saved. It was the pinnacle of your financial life when you and your spouse 'burned the mortgage papers'!

However, the 'old-old', those born in the 1920s and before, were not so fortunate. They are not often portrayed in glossy brochures at financial focus shows. They are more often 'brick poor': owning high value properties but having cash flow problems. Often these are widows, carrying costly homes with high maintenance and taxes. Often the one spouse remains with minimal pension income, perhaps no Canada Pension Plan (CPP) or private pensions. Cash-flow problems may cause this person to consider selling a beloved home which may be worth \$250,000 or more. This group is ripe for reverse annuity mortgage marketers!

An Ontario Chamber of Commerce published brochures in 1993 that highlighted reverse annuity mortgages (RAMs) as one of the hottest products

around. "How would you like a mortgage that pays you?" was the title on one brochure. Reasons for RAM were 'lifestyle alternatives' and 'peace of mind'. RAMs are "unlocking the largest source of private financial capital available to most older persons."¹

So there are two target groups: the 'young-old' for lifestyle choices, and the 'old-old' for cash flow. Both are possible consumers of reverse annuity mortgages. These mortgages create either lump-sum payments or an annuity component, which provide monthly income, tax-free. As a result, the equity in the home diminishes, sometimes dramatically (see Table 1).

Today's Seniors, a monthly newspaper distributed free to seniors in Ontario, is often featuring articles about reverse mortgages. *Good Times*, a glossy Canadian magazine for seniors, has presented both sides of the controversial product. The National Advisory Council on Aging (NACA) has several relevant publications.² In March 1991, *Good Times*³ adapted an article by NACA⁴ under the title "Gold in the Grey" with a theme about the commercial exploitation of the elderly. The Canadian Association of Retired Persons (C.A.R.P.) provides detailed financial planning for seniors in its *Financial Planning Workbook*. It contains visually well designed charts of longevity and housing options to be filled out by consumers, and it warns that "reverse mortgages are not for everyone."⁵

Along the same lines, the Credit Union National Association's (CUNA) guide for legal and financial advisors, calls reverse mortgaging "a costly way to finance retirement."⁶ It is a very well written and cautious document, encouraging family and legal participation. An interesting aspect of the documentation is the 'cooling off' period for the homeowner to seek advice.

Table 1

Reverse Mortgages

A reverse mortgage permits a homeowner to borrow against the value of his or her home without having to make monthly payments.

Interest charges are added to the original loan amount—equal to 25 to 40 per cent of the home's value—and are repaid in a lump sum on the sale of the home after an agreed number of years or the owner's death.

The money borrowed may be used for any purpose. Purchasing an annuity will produce tax-free income.

A single man of 70 with a \$150,000 house in Metro could borrow \$55,000 from Security Life to buy a life annuity paying \$5,943 per year. The chart shows how the reverse mortgage would grow at 11 per cent interest, the home's value and remaining equity, assuming house prices rise 5 per cent a year.

Time since borrowing	Size of mortgage	Value of home	Home equity remaining
5 yrs.	\$ 93,948	\$ 191,442	\$ 97,494
10	160,477	244,334	83,858
15	274,117	311,839	37,722
20	468,232	397,995	0

Source: Security Life, brochure

2. WHAT IS THE ATTRACTION?

According to the McDaniel's article "Contemporary issues and concerns about population aging,"⁷ the social issue of the 1990's for the elderly is the poverty of women who have been life-time homemakers, never bread-winners and

thus have no pension benefits. This may be a temporary situation because the senior women of tomorrow will have participated in the workforce. However, this group of senior women lives below the poverty line, and is vulnerable to the marketers of reverse mortgages.

According to the Retirement Council of Canada, almost 500 reverse mortgages have been issued in Ontario during 1992, averaging \$60,000 per client, and totalling over \$30,000,000 in mortgage business to companies. The age cohort most commonly inquiring about reverse mortgages is in their late 60s and early 70s. This cohort grew up in the Depression and through the Second World War. Its members are very security-conscious, to the point where their family home represents success, comfort and safety. According to the magazine *Prime Times*, 95% of Canadians aged 75+ own their own homes.⁸ Their homes have perhaps increased in value ten-fold through inflation. This cohort will also be the first to anticipate average longevity into their 80s, which could result in 25 years of old age on a fairly meagre pension income. Thus, the 'brick poor' will be attracted by the reverse mortgage market. They may need the cash flow for a variety of reasons. Since the annuity income is tax-free, it is an appealing way to improve cash flow and stay in their beloved home.

3. *LUKEWARM FAMILIES*

What is the reaction of family members to this erosion of their inheritance? If they are loving, enlightened and financially comfortable they will be anxious to see their aging parent be self-sufficient. Family mobility has decreased the supports available to the older generation for health or home maintenance problems. Faced with the alternative of taking their parents in with them to live, it is very appealing to be able to maintain the parents in the family home. Is it

possible that the younger generation may not really be concerned about their inheritance?

On the other hand, some young people may need financial assistance themselves, and a lump sum reverse mortgage on their parent's home could be a source of cash (tax free). Another scenario could allow the 'young-old' to take the lump sum payment up front to buy a major trip, a mobile home, a condominium in Arizona, a cottage, a small business enterprise, etc. Lifestyle dreams are part of the attraction of reverse mortgages, rewards for the years of hard work.

4. *TEMPERATURE FORECAST*

Looking forward to the three decades ahead, when the population of seniors will reach over 25% of our population, a whole new set of consumer issues will arise. I saw it already in just one week of observation in this one tiny aspect, target marketing for reverse annuity mortgages. The tapping of this resource will challenge the young financial wizards trying to make careers for themselves. The 'Grey Boomers' will create a myriad of opportunities for all concerned. There will be a great need for public advocacy, family and consumer education through the media, seniors' groups, professional and financial institutions. Counselling for the elderly considering reverse equity financing is available through the Canadian Association of Retired Persons, Credit Unions and other private corporations.

With the job losses of the late 1980s and early 1990s, as well as the forced early retirements, there is a whole new group of 'brick poor' people (hardly termed 'Freedom 55'). Will reverse annuities be a way to finance the gap to 65 and pension time? Will the pension wealth anticipated from RRSPs and the CPP be

■ ■ ■ ■ ■ F O R U M ■ ■ ■ ■ ■

eaten away through inflation, job loss, cash flow problems? Can reverse annuity mortgages offer a form of financial bridge through rough times?

Will the uneven job patterns of women and broken marriages prevent a group of women from owning a house which might be a **source** of income to them? This issue will become even more critical in the future since it is expected that by year 2000, women aged 80+ will outnumber men by 2 to 1! Should this group then just sell their homes and go into rentals?

Legal and financial advisors or advocates need to know about both sides of the reverse mortgage markets so that counselling can be effective in avoiding commercial exploitation. With provincial long-term care reform, the extreme financial restraints on hospitals, the lack of chronic care beds, private duty care around-the-clock may come to be needed at home. Under current Ontario Health Insurance Plan (OHIP), this care is not covered. Maybe RAMs are a new deal to cut the costs of medical care for governments. Welcome to the USA via another form of health insurance entitled RAM.

Perhaps the whole market strategy for RAMs will fail. Some trust companies pulled out of the market due to a lack of interest. The recent fall in real estate values makes the appraisal of homes very difficult. This whole concept was based on expectations that real estate values would increase. The equity of the homeowner must appear to outlast the anticipated lifespan of the mortgage (see Table 1 above). For people aged 60, that may mean well into their 80s. Does home equity have that staying power?

The lack of attraction may also be due to the stoic attitude among some seniors who do not perceive a need for more cash flow. Their house and health

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ F O R U M ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

can deteriorate around them slowly, but they do not see the problem, as maybe their children do. Often requests for RAMs come from concerned families. Value systems among current elderly include the concepts of inheritance and bequests. Mortgaging the main asset would not be acceptable. The horrendous years of paying off a mortgage may create an aversion to debt. The RAM is seen as a 'lien' on the home, and shameful. Other detriments are the risk factors related to house values, and the costs of the transaction which involve a great accumulation of interest payments which must be weighed against the future value of the asset.

It is hoped that the recent very serious changes in Canada's economy will not cause financial hardships for future seniors. Great upsets in pensions, the absence of pay equity for women, job losses, RRSP withdrawals, all have probably created many more 'brick poor', some of them not even seniors yet! Advocacy, legislation, tax reform and constant self-analysis by involved seniors will all be weapons for their defense. The growth of seniors' media is obvious. After all, these issues apply to all of us—how will we all fare into the 21st Century? Will we spend our children's inheritance?

REFERENCES

¹Gutman, G. and N. Blackie. *Innovations in housing and living arrangements for seniors*. Burnaby: Gerontology Research Centre, 1984: 38.

²National Advisory Council on Aging. *Consumer fraud and seniors*. Forum Collection No. 1. Ottawa: 1991.

National Advisory Council on Aging. *1989 and beyond: Challenges of an aging Canadian society*. Ottawa: 1989.

National Advisory Council on Aging. *The economic situation of Canada's seniors*. Ottawa: 1991.

³Edur, O. Reverse mortgage options. *Good Times*, (May 1991): 35.

⁴National Advisory Council on Aging. Consumer issues: The changing marketplace. *Expression*, 6, 3, (1990): 1-5.

⁵Canadian Association of Retired Persons. *The financial planning workbook*. Toronto: 1991: 48.

⁶Credit Union, Central of Ontario. *Guide to home equity conversion*. Toronto: 1992.

⁷McDaniel, S.A. Contemporary issues and concerns about population aging. In *Canada's aging population*. Toronto: Butterworths, 1986: 45-67.

⁸Office for Senior Citizens Affairs. *Prime Times*. Toronto: Queen's Printer for Ontario, 1990: 31.

■ ■ ■ ■ ■ F O R U M ■ ■ ■ ■ ■

Published in the *Forum Collection*:

1. Consumer fraud and seniors, March 1991
2. Elder abuse: Major issues from a national perspective, March 1991
3. Seniors' independence: Whose responsibility? April 1992
4. Are we spending our children's inheritance? March 1994

For more detailed information on the *Forum Collection*, you may contact anyone of the staff members:

Susan Fletcher
Louise Plouffe
Shirley Chewick

Executive Director
Policy Analyst
Research Officer

Francine Beauregard
Renée Blanchet

Chief, Planning, Education and Projects
Communications Officer

Sylvie Bérubé

Council Liaison Officer

Josée Mongeon

Executive and Administrative Officer

NOTES

■ ■ ■ ■ ■ F O R U M ■ ■ ■ ■ ■

NOTES

Pour de plus amples renseignements sur la *Collection Forum*, veuillez communiquer avec l'une ou l'autre membre du personnel:

1. Les consommateurs âgés et la fraude, mars 1991
2. La violence faite aux aîné-e-s: Une perspective nationale, mars 1991
3. L'autonomie des aîné-e-s: À qui la responsabilité? avril 1992
4. Est-on en train de dépenser l'héritage de nos enfants?, mars 1994

Louise Plouffe
Shirley Chewick
Analyste de politiques
Agente aux recherches

Agente aux communications

Agente aux communications

Agente aux liaisons

Le manque d'attrait correspond peut-être au stoïcisme de certains aîné-e-s qui ne perçoivent pas le besoin de disposer de liquidités. Leur maison et leur santé peuvent se détériorer lentement, mais ils ne voient pas le problème du même angle que leurs enfants. Souvent, d'ailleurs, ce sont les familles inquiètes qui font des demandes au sujet des PHI. Le système de valeurs des aîné-e-s d'aujourd'hui comprend la notion d'héritage et de legs. Il serait alors impensable pour la majorité d'entre eux d'hypothéquer leur principal bien. Les années douloureuses pendant lesquelles il a fallu payer l'hypothèque peuvent créer

forme d'assurance-santé appelée le PHII!

Les conseillers juridiques et financiers et les intervenants doivent connaître les deux revers du marché de l'hypothèque inversée pour que leurs conseils soient véritablement utiles et pour que toute exploitation commerciale soit évitée. Avec les réformes provinciales des soins à long terme, les réductions budgétaires considérables dans les hôpitaux, la pénurie de lits pour malades chroniques, des soins privés offerts en permanence à la maison deviendront probablement nécessaires. À l'heure actuelle, ces soins ne sont pas assurés par l'Assurance-santé de l'Ontario. Peut-être le PHI offrira-t-il une nouvelle façon de réduire les frais médicaux des gouvernements. Bienvenue aux États-Unis grâce à une nouvelle forme d'assurance-santé appelée le PHI!

Source: Security Life, brochure

Hypothèque inversée

Un homme célibataire de 70 ans et propriétaire d'une maison de 155 000 \$ dans une région métropolitaine de Toronto peut emprunter 55 000 \$ auprès de Security Life pour l'augmentation de l'hypothèque inversée à un taux de 11 %, la valeur de la maison et l'avoir du propriétaire qui reste, si le prix des maisons augmente de 5 % par année.

Années depuis l'emprunt	Valeur de l'hypothèque	Valeur de la maison	Avoir restant sur la maison
5 ans	\$ 93,948	\$ 191,442	\$ 97,494
10	160,477	244,334	83,858
15	274,117	311,839	37,722
20	468,232	397,995	0

La vie professionnelle souvent irrégulière des femmes et les échecs conjugaux vont-ils empêcher un groupe de femmes d'être propriétaires d'une

Avec les pertes d'emploi de la fin des années 80 et du début des années 90, conjuguées aux retraites anticipées forcées, il existe maintenant un tout nouveau groupe de personnes n'ayant que leur 'tas de briques' (mais pas les gens qu'on associe à la 'Liberté 55'). L'hypothèque inversée sera-t-elle un moyen de financer les années avant l'âge de 65 ans et le moment de toucher les pensions de retraite? Est-ce que la richesse qu'on comptait tirer des REER et du RPC sera grugée par l'inflation, la perte d'emploi et les problèmes de liquidité? L'hypothèque inversée pourra-t-elle devenir une bouée de sauvetage pendant les périodes de difficultés économiques?

Si l'on considère les trois décennies à venir, au moment où les aîné-e-s compteront pour plus de 25 % de la population, toutes sortes de nouvelles questions sur la consommation surgiront. Je l'ai bien constaté pendant cette seule semaine d'observation faite sur un sujet limité: la commercialisation ciblée des prêts hypothécaires inversés. L'exploitation de ce nouveau filon posera tout un défi aux jeunes génies de la finance qui voudront établir leur carrière. Les aîné-e-s issus de la génération du baby-boom créeront une foule de possibilités pour tous les intéressés. Les besoins seront grands au niveau de l'action revendicatrice, de la sensibilisation de la famille, des consommateurs et des consommatrices par les médias, les groupes d'aîné-e-s, les groupes professionnels et les institutions financières. Des services consultatifs sont offerts aux aîné-e-s qui envisagent de contracter un PHI auprès de l'Association canadienne des individus retraités, des caisses populaires et des unions de crédit et d'autres organismes privés.

4. LES PRÉVISIONS MÉTÉOROLOGIQUES

Par ailleurs, certains jeunes peuvent avoir besoin d'aide financière, le versement forfaitaire du prêt hypothécaire inversé contracté sur la maison de leurs parents peut devenir une source d'argent liquide (non imposable). Autre situation possible: des 'jeunes aîné-e-s' peuvent utiliser le versement forfaitaire pour voyager, s'acheter une maison mobile, une copropriété en Arizona, un chalet, une petite entreprise, etc. Les rêves d'une nouvelle vie font partie de l'attrait des hypothèques inversées, récompense d'années de dur labeur.

Quelle est la réaction des membres de la famille face à cette érosion de leur héritage? S'ils aiment leurs parents, s'ils comprennent leur situation et s'ils sont à l'aise sur le plan financier, ils seront heureux de les voir auto-suffisants. La mobilité des familles a réduit les appuis offerts à la génération précédente en cas de problèmes de santé et d'entretien de la maison. Devant la possibilité de devoir prendre chez soi la charge de son père ou de sa mère, ou des deux, ils préfèrent que leurs parents puissent encore demeurer dans la maison familiale. Est-il possible que les enfants ne se préoccupent pas vraiment de leur héritage?

3. DES FAMILLES TIÈDES

leur 'tas de briques' seront attirés par le marché de l'hypothèque inversée. Ils ont besoin de liquidités pour diverses raisons. Comme les rentes ne sont pas impossibles, il s'agit là d'une façon attrayante d'améliorer ses liquidités et de rester dans la maison qu'on aime.

Dans le même sens, le Credit Union National Association, dans son guide à l'intention des conseillers juridiques et financiers, décrit l'hypothèque inversée comme une façon coûteuse de financer sa retraite.⁶ Le guide est bien rédigé et il

J'ai observé les nouvelles tendances pendant une semaine en février 1993. J'ai d'abord constaté que les médias étaient saturés d'ateliers, de séminaires, d'articles sur les REER, les FEER et les hypothèses inversées. Mais c'est la notion d'hypothèse inverse qui a retenu mon attention puisqu'elle pourrait bien modifier la façon de faire les choses dans l'immobilier. Je constate déjà que mes vendeurs et vendeuses dans la cinquantaine et la soixantaine font des plans très novateurs quant à leur mode de logement futur. Jusqu'à tout récemment, il n'avait jamais été question d'hypothèse inverse. S'agit-il là d'une nouvelle façon qu'ont les aînés-e-s d'améliorer leur demeure et de pouvoir y rester plus longtemps?

Cet auto-collant que j'ai vu sur plusieurs pare-chocs a attiré mon attention bien des fois au cours des deux dernières années, ou à peu près, m'a fait sourire. Je n'avais jamais considéré de près les valeurs de cet énoncé jusqu'au jour où j'ai commencé à étudier la gérontologie et les choix que les aîné-e-s font à l'égard de leur mode de logement. En ma qualité de courtier en immeubles, j'ai plutôt connu les valeurs opposées: la fierté de ne plus avoir d'hypothèque à payer, de ne rien devoir à personne. L'inviolabilité de la maison familiale est-elle chose du passé? Les aîné-e-s n'oseraient pas hypothéquer leur maison pour obtenir de l'argent, n'est-ce pas? Une nouvelle attitude émerge-t-elle chez les plus de 60 ans? Ont-ils l'intention de dépenser l'héritage de leurs enfants? L'avoir foncier acquis à la sueur de son front n'est-il plus respecté; n'y attache-t-on plus de valeur?

EST-ON EN TRAIN DE DEPENSER L'HERITAGE DE NOS ENFANTS?

PREFACE

Il fut un temps où la maison familiale faisait automatiquement partie de l'héritage que laissaient les aîné-e-s à leurs enfants. L'apparition des hypothèques inversées sur le marché permet maintenant aux aîné-e-s de vivre chez eux plus longtemps en leur offrant l'occasion de dériver un revenu de la valeur de leur propriété. Mais du même coup, on peut être en train de dépenser l'héritage des enfants. Les avantages et des désavantages possibles des hypothèques inversées font l'objet du présent rapport. Le Conseil consultatif national sur le troisième âge espère qu'il aidera à clarifier certaines questions sur le sujet et permettra aux aîné-e-s et aux familles intéressées de prendre de bonnes décisions.

Le Conseil aimerait remercier Wendy Kormos et Tamara L. Horton pour la préparation du document.

Le président,

of the [unclear] 31

Dr. John E. Macdonell, FRCP(C)

À PROPOS DES AUTEURES

- **Wendy Kormos**, B.A. Géographie (1967), B.A. Gérontologie (1992), a combiné son intérêt envers les aîné-e-s avec son expérience de l'enseignement et de 15 ans de travail dans le domaine de l'immobilier. Elle a ainsi créé une spécialisation unique dans le domaine du marché de l'immobilier pour les aîné-e-s.
- **Tamara L. Horton**, MSW, est conférencière à l'Université McMaster depuis 1989. Son expertise se situe dans les domaines de l'administration en matière de soins de longue durée et du travail social. Elle a récemment interviewé 200 aîné-e-s à de Hamilton (Ontario) qui ont survécu à la Dépression, dans le but d'identifier les mécanismes psychologiques, sociaux, politiques et environnementaux qu'ils ont développés, et de voir si ces derniers sont liés à la longévité.

EN QUOI CONSISTE LE CONSEIL CONSULTATIF NATIONAL SUR LE TROISIÈME ÂGE?

Le Conseil consultatif national sur le troisième âge (CCNTA) a été créé par décret le 1^{er} mai 1980, afin d'aider le ministre de la Santé nationale et de le conseiller sur les questions du vieillissement de la population canadienne et de la qualité de vie des aîné-e-s. Le Conseil étudie les besoins et les problèmes des aîné-e-s, recommande des mesures correctives, assure la liaison avec les autres groupes intéressés au vieillissement, favorise les discussions avec le grand public, publie et diffuse de l'information sur le vieillissement.

Le Conseil est composé d'au plus dix-huit membres venant de toutes les parties du Canada. Les membres sont choisis en raison de leur intérêt et de leur expertise dans le domaine du vieillissement. Ils font bénéficier le Conseil de leur expérience, de leurs préoccupations et de leurs compétences.

MEMBRES DU CONSEIL CONSULTATIF NATIONAL SUR LE TROISIÈME ÂGE

(au 2 février 1994)

Président

John E. MacDonald

Halifax, Nouvelle-Écosse

Membres

Julia Best

Andrea Boswell

Ruth Carver

Donna Ford

Marguerite Hogue-Charlebois

Wilma Mollard

Noëlla Porter

Médard Soucie

Southern Harbour, Terre-Neuve

Scarborough, Ontario

London, Ontario

Williams Lake, Colombie-Britannique

Montréal, Québec

Saskatoon, Saskatchewan

Sainte-Foy, Québec

Baie-Comeau, Québec

On peut obtenir des renseignements sur ce rapport auprès du

Conseil consultatif national
sur le troisième âge
Ottawa (Ontario)
K1A 0K9
tél.: (613) 957-1968
fax: (613) 957-9938

La *Collection Forum* est une série de documents d'information conçue dans le but de sensibiliser l'opinion publique et de promouvoir les discussions.

John E. Macdonell, M.D., FRCP(C)
Président

Susan Fletcher
Directrice exécutive

1^{ère} impression, 1994

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1994
N^o de cat.: H71-3/18-1994
ISBN: 0-662-60191-2

CONSEIL CONSULTATIF NATIONAL SUR LE TROISIÈME ÂGE
MARS 1994

WENDY KORMOS et TAMARA L. HORTON

par

EST-ON EN TRAIN DE DÉPENSER
L'HÉRITAGE DE NOS ENFANTS?



EST-ON EN TRAIN DE DÉPENSER L'HÉRITAGE DE NOS ENFANTS?

COLLECTION
FORUM

